

**Informes
en profunditat**

05

Negociació Bancària

Índex

01 Introducció

02 El procés de Negociació

03 Recomanacions generals

04 Elements que valorarà l'entitat bancària

01. Introducció

En aquest informe trobareu alguns consells pràctics orientats a afrontar la negociació amb les entitats financeres; unes orientacions que poden aconseguir augmentar les vostres possibilitats d'obtenir el finançament que necessita el projecte empresarial.

Prepareu el **pla d'empresa**. Cal que sigui atractiu i ha d'establir els objectius que es volen assolir, així com els mitjans per aconseguir-ho. Mostreu un alt grau de coneixement del sector on us voleu introduir i demostreu les vostres habilitats com a persones emprendedores.

El primer que heu de tenir molt clar, abans d'anar a les entitats financeres, és la **finalitat que voleu donar als diners** que sol·licitareu. Si heu fet un bon pla economicofinancer tindreu més clar quin és l'objecte de la vostra necessitat de finançament i podreu triar l'instrument financer que millor s'adapti a la situació.

Es tracta de fer una bona previsió dels ingressos, les despeses i les inversions del proper període i en quin moment s'haurà de fer efectiu el seu pagament.

Alhora, un altre aspecte a tenir en compte serà la situació inicial d'endeutament. Si teniu una bona part dels actius finançats amb **recursos propis**, esteu en una situació més positiva per aconseguir aquests fons. Si, per contra, el finançament aliè supera els diners aportats per l'equip promotor, augmentar el finançament dels bancs pot resultar més problemàtic.

02. El procés de Negociació

Les fases per realitzar una negociació bancària amb les millors garanties d'èxit són:

La preparació

El primer pas de la negociació comença quan ja sou a l'oficina bancària? És obvi que no. Tenint en compte que "la preparació és el 80% de l'èxit", la negociació bancària no n'és l'excepció. Part de la preparació és tenir un pla d'empresa complet que serà la vostra targeta de presentació a l'entitat financera.

Quins factors s'han de tenir en compte en aquesta fase preparatòria?

- **Factors interns** del projecte, a través de la realització del pla econòmic financer podreu tenir més clares les següents variables:
 - > Import del finançament que necessita el projecte,
 - > Destí del finançament: actiu fix o circulat, detallant cada inversió i/o despesa,
 - > Mensualitat i termini desitjats: segons el vostre pla de tresoreria,
 - > Garanties i avals de què disposeu,
 - > Altres productes financers que necessitarà el vostre negoci,
 - > També preferències personals per determinades entitats bancàries.
- **Factors externs**, són els derivats de la situació actual del mercat financer:
 - > Condicions de mercat: tipus d'interès al mercat i possibles despeses de l'operació,
 - > On dirigir-se: entitats amb programes específics per a persones emprenedores,
 - > Contactes que teniu en entitats bancàries.

A més d'aquests factors, és important preparar els 5 primers minuts de la conversa que mantindreu a l'entitat financera. I només s'hi ha d'anar quan ja es té redactat i molt clar tot el pla d'empresa. L'entitat financera no us ajudarà a perfilar el projecte. S'hi ha d'anar amb les idees molt clares i tenir resposta per a quasi tot.

És interessant que us prepareu per escrit els primers 3 minuts de l'entrevista amb l'entitat bancària, bàsicament, la salutació inicial i la presentació personal. Són la clau per donar una bona primera imatge.

La presentació

Quan ja s'ha fet la preparació, us dirigireu a diverses entitats per transmetre el vostre plantejament. És important fer-ho amb seguretat i convicció. Heu de mostrar interès en l'oferta de l'entitat, ja que, si pensen que només esteu buscant una informació genèrica, es poden quedar en un plantejament també genèric.

En cap cas s'ha de transmetre ansietat o necessitat imperiosa, ja que això convidaria a una pitjor oferta o a la no acceptació del finançament. Durant tot el procés de presentació expresseu-vos amb claredat, mostreu interès, però no necessitat urgent i penseu que heu d'incloure:

- La salutació inicial,
- La presentació personal,
- La presentació del projecte,
- La sol·licitud de condicions.

Els punts clau durant aquesta fase de presentació són:

- Dedicar uns instants per començar amb la major actitud mental positiva possible. Recordeu: tant si creieu que podeu, com si creieu que no, teniu raó,
- Preparar especialment l'inici del contacte, és fonamental transmetre seguretat inicial,
- Sigueu especialment amables i educats. La persona que us atén té la clau per al finançament que esteu buscant,
- No excedir-vos en demostrar simpatia. Pot interpretar-se com falta de naturalitat o com un símptoma de debilitat o de falta de professionalitat,
- Cuidar especialment el llenguatge no verbal. És el més determinant per al grau d'èxit de la vostra comunicació.

La negociació

A partir d'aquí entrem en el pas de la negociació en sentit estricte. L'entitat vetllarà pels seus interessos i us demanarà una sèrie de requisits i vosaltres intentareu obtenir l'oferta financera que millor s'ajusti als vostres interessos i necessitats.

Durant aquesta fase en sentit estricte, heu de tenir en compte els següents aspectes:

- Les **condicions**: per suposat les condicions de finançament, però no només el tipus d'interès, sinó també la resta de variables, com les despeses de formalització, d'estudi, d'obertura, de cancel·lació total o parcial.
- La **informació**: considereu el nivell d'informació que us està facilitant l'entitat bancària i exigiu que us donin el màxim d'informació, tant sobre el crèdit com sobre l'evolució de les gestions, terminis d'aprovació, etc. A més, exigiu el màxim de claredat en la informació que us estan donant.
- Les **contraprestacions** que us poden demanar o que vosaltres podeu oferir a l'entitat bancària per aconseguir les millors condicions possibles: avals, altres productes o serveis bancaris que necessitareu, targetes, comptes, assegurances, etc.
- El **temps**: heu de ser conscients del temps que disposeu per aconseguir el finançament, i el temps que trigarà el banc o caixa en donar-vos una resposta i en gestionar finalment tota l'operació. Com més gran sigui la pressió del temps, el vostre posicionament serà pitjor per aconseguir una negociació més favorable als vostres interessos.
- Les **alternatives**: és important disposar d'altres opcions, és a dir, demanar ofertes a més d'una entitat. Això us permetrà poder influir per tal d'aconseguir les millors condicions possibles.

Important: penseu abans d'acceptar la primera oferta. **Normalment** poden millorar-la!

La concreció

És la fase on us posareu d'acord amb l'entitat bancària que a més d'acceptar l'operació us faci l'oferta més atractiva. És el moment de la signatura del contracte de finançament que heu considerat òptim.

Els aspectes clau d'aquesta fase són:

- Assegurar-vos que teniu la millor oferta,
- Abans de signar, conèixer bé totes les condicions, (comproveu la cancel·lació)
- No signar res sense llegir, alerta amb la lletra petita!,
- Tenir molt clar en quins punts s'ha compromès cada part,
- Preguntar-ho tot, no quedar-se amb cap dubte.

L'evolució

Un cop signada l'operació és quan comença realment la relació amb l'entitat bancària.

En aquesta fase convé dedicar atenció a:

- Verificar el compliment per part de l'entitat,
- Verificar el nostre compliment,
- Construir una relació de confiança,
- Analitzar possibles millores per part de l'entitat,
- Observar l'evolució de la nostra tresoreria.

03. Recomanacions generals

- No heu d'anar amb una actitud de "demandar". Això us col·loca en una posició d'inferioritat davant l'entitat bancària. El que estem fent és pactar un negoci que ha de ser **rendible per ambdues parts**, com qualsevol negociació clientela - proveïdor.
- Esbrinar si pertanyem a algun col·lectiu (col·legi professional, gran empresa, organisme, etc.) amb **conveni amb condicions preferents** amb alguna entitat bancària. Pel fet de rebre assessorament en una entitat local, ja us podeu beneficiar de les condicions preferents del programa INICIA (Departament de Treball, Generalitat de Catalunya) per a les persones emprendedores.¹
- També és important tractar la negociació com la possibilitat d'aconseguir una **relació enfocada a llarg termini** amb l'entitat financera (domiciliació de nòmines, tramitació d'impostos, pagament a proveïdors, rebuts...).
- **No manifestar urgència** en l'obtenció del finançament, tot i que heu d'establir terminis concrets que reforçaran la vostra imatge de serietat. Alhora, heu de deixar clar que paral·lelament esteu **negociant amb diferents entitats** per tal de valorar la millor oferta.
- Una vegada heu triat la millor oferta, és important fer una **segona entrevista** amb aquesta entitat per intentar aconseguir alguna millora, argumentant que teniu altres ofertes de les altres entitats i que necessiteu un parell de dies per acabar de valorar-les.
- Apostar, en la imatge i missatges que oferim, perquè ambdues parts hi guanyin (estratègia "guanyar-guanyar").

¹ Busca Treball > INICIA > Subvencions i Finançament al web <http://www.gencat.cat>

04. Elements que valorarà l'entitat bancària

Quan se sol·licita finançament, sempre hi ha un procés d'anàlisi de l'operació de finançament que sovint no fa la mateixa persona que ens atén a la sucursal, sinó els serveis centrals de l'entitat. Un comitè de risc emetrà, prèvia valoració de la documentació presentada, un informe que retornarà a l'oficina. Aquest procés pot durar des de tres dies fins a un mes.

En la valoració del crèdit, l'entitat bancària tindrà en compte el que es coneix com "les cinc c": caràcter, capacitat, capital, condicions i col·laterals o garanties.

- **Caràcter:** són aquelles qualitats que tenen relació amb la forma amb què una persona dirigeix el seu negoci i els assumptes personals. Aquest aspecte té una gran importància si tenim present que de les seves decisions depèn el bon fi del préstec,
- **Capacitat:** aquest concepte incorpora tant la capacitat física de les infraestructures de l'empresa i l'estructura comercial com la capacitat de generar el diner suficient per poder fer front als compromisos que es deriven del préstec sol·licitat. El patrimoni que figura al balanç serà un reflex de la solvència de l'empresa,
- **Capital:** el capital és un indicador del volum de l'aportació que han fet les persones associades a l'empresa i del grau de risc que han assumit. Com més gran és el capital (els recursos propis) en relació amb l'endeutament, major serà la garantia que tindran els bancs de poder recuperar els diners prestats,
- **Condicions:** les condicions són els diferents aspectes que poden influir en la decisió del préstec. Aquestes seran:
 - > La situació financera de l'empresa: l'equilibri patrimonial, el rendiment i la rendibilitat i la capacitat de creixement. En general, el balanç, compte de resultats i compte de tresoreria seran el reflex d'aquesta situació.
 - > La situació del mercat de crèdit,
 - > La situació específica dels mercats on opera l'empresa.
- **Col·lateral o garanties:** qualsevol garantia oferta per l'equip promotor com a font de pagament alternatiu a la pròpia activitat.
- També, els bancs i les caixes sol·licitaran informació complementària sobre:
 - > Historial de préstecs antics,
 - > Informes comercials,
 - > Empreses proveïdores i clientela de l'empresa,
 - > Fitxers de morositat (RAI, ASNEF, etc.) i d'endeutament (CIRBE),
 - > Vigència d'escriptures d'apoderament i facultats de les persones apoderades.

Amb tota aquesta informació, l'entitat analitzarà les ràtios principals de l'empresa i estudiarà les seves previsions d'evolució dels propers 3 anys, prestant especial atenció al cash flow de la companyia (calculat com a benefici + amortització). Caldrà valorar la posició de l'empresa en relació amb tots aquests aspectes.

Elaborat per l'Equip de Barcelonanetactiva a partir de les següents fonts d'informació:

- Roger Fischer. William Ury. Bruce Patton. *"El arte de Negociar sin ceder"*. Ediciones Gestión 2000.
- S. Le Poole. *"Nunca aceptes un no por respuesta"*. Ediciones Deusto.
- Roger Fischer. Danny Ertel. *"Cómo Negociar, paso a paso, ante cualquier situación"*. Ediciones Gestión 2000.
- William Ury. *"Cómo negociar con personas que adoptan posiciones inflexibles"*. Ediciones Gestión 2000.
- Kennedy, G. i Benson, J. *"Cómo negociar con éxito"*. Ediciones Deusto.

© Barcelona Activa SAU SPM, 1998-2011 - Darrera actualització: 27/02/2011

Tot i que s'ha extremat en tot el possible la cura a assegurar l'exactitud i fidelitat d'aquesta informació i de les dades contingudes, Barcelona Activa SAU SPM no pot acceptar cap responsabilitat legal per les conseqüències que es puguin derivar d'accions empreses com resultat de les conclusions que es puguin extreure d'aquest informe.